



Government
of Canada Gouvernement
du Canada

The Office Furniture Market in Italy

March 1997

(*Également disponible en français sous le titre,
Le marché du mobilier de bureau en Italie*)

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38225)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE OFFICE FURNITURE MARKET IN ITALY



Team Canada Inc. • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

Italy is the second largest manufacturer of office furniture in Europe accounting for 16.3% of total European production. Major competitors are Germany (37.8%) followed by France (12.8%) and the United Kingdom (11.0%). In 1995, the estimated total value of the Italian market was approximately C\$2 billion.

After two years of decline, the Italian office furniture market is showing signs of recovery resulting in an increase by 0.8% in 1995, following an overall decrease by 25% between 1992 and 1994.

Italian exports of office furniture increased 20% in 1995, totalling C\$790 million and imports totalled C\$55 million, or 4% of total imports. Other European countries are the main destination for Italian office furniture exports, accounted for 53% of these exports. The major importers are France, the United Kingdom, Germany and Switzerland. New markets are emerging in eastern European countries, Singapore and the Far East. Germany is the major source of imports into the Italian market, accounting for 40% of all imports.

Despite the strong domestic supply capability in Italy, there are opportunities for Canadian exports due to the following:

- ! The continuing shift from a manufacturing to a service economy;
- ! The increased demand for ergonomically designed furniture (supported by stronger regulations on safety in the workplace); and
- ! The rapid adoption of office automation.

Italy, like most other European countries, has been slow to integrate office automation technology into the workplace but the last two or three years has seen an explosion in sales of computers and networks, an increase of 24% in 1996. These forces are creating new customers and prompting established offices to renew their furniture to meet the requirements of the informatics era. Canadian office furniture manufacturers with specialty products geared to office automation have a window of opportunity. However, it is necessary to move quickly as the major Italian manufacturers are investing heavily in new production capacity to serve the changing market needs by

reinvesting approximately 6% to 7% of turnover in new product design and production technology.

Half of the Italian manufacturers of office furniture are small- and medium-sized companies with a turnover of C\$1 million to C\$5 million, 40% have a turnover of C\$5 million to C\$50 million, and the remaining 10% have a turnover of C\$50 million to more than C\$200 million.

The major clients for office furniture are small- and medium-sized companies (40% to 45%), followed by large industries (15% to 20%), banks and insurance companies (20%) and the public sector (20%).

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

The best strategy for penetrating the Italian market is with the appointment of a local representative, retained on a commission basis or under an exclusive distribution agreement. The local representative should have a well-developed marketing network. Contact development and local presence are also important links with the Italian regulatory and business environment, which can be complex and difficult.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

Duties are not levied on goods of non-European Union (EU) origin when duty initially was paid on the goods entering another EU country.

The dutiable amount is the market value determined according to EU regulations. In practice, this corresponds to the price indicated on the invoice of the foreign exporter. Duty includes a 2.2% tariff for metal and wood furniture (tables, cabinets and chairs). A VAT of 19% is also levied on the market value and on the import duty from the EU importing country.

Local standards, certificates or registrations needed

In order to clear goods through customs, the importer must present the declaration of importation and an invoice issued by the foreign exporter containing a declaration that the price is correct. When required, the importer's licence must be presented.

PROMOTIONAL VENUES

Table 1. Trade Shows

Event/Venue	Organizer
E.I.M.U. International Exhibition of Office Furniture Milan Fairgrounds, Milan, Italy Biennial	COSMIT Corso Magenta 96 20123 Milan, Italy Telephone: (39-2) 485.921 Facsimile: (39-2) 481.2025
International Furniture Exhibition Milan Fairgrounds, Milan, Italy Annual	COSMIT (as above)

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

ASSUFFICIO
(Italian Association of Furniture and Office
Furniture Manufacturers)
Viale Sarca 183
20126 Milan, Italy
Telephone: (39-2) 661.45.252
Facsimile: (39-2) 661.45.217

UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione
(Italian National Bureau of Standards)
Via Battistotti Sassi 11/B
20133 MILANO
Telephone: (39-2) 7010.5955
Facsimile: (39-2) 7010.6106

Canadian Government Contacts

**Department of Foreign Affairs and
International Trade**
Southern Europe Division (RES)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-5263
Facsimile: (613) 995-8783

**Department of Foreign Affairs and
International Trade**
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-3535
Facsimile: (613) 943-8820

Canadian Embassy
Via G.B. De Rossi 27
00161 Rome, Italy
Telephone: (39-6) 44598.1
Facsimile: (39-6) 44598.754

Canadian Consulate General
Via Vittor Pisani 19
220124 Milan, Italy
Telephone: (39-2) 6758.1
Facsimile: (39-2) 6758.3900

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> G InfoCentre FaxLink system | <input type="checkbox"/> G Government Internet site |
| <input type="checkbox"/> G InfoCentre help line | <input type="checkbox"/> G Other: _____ |
| <input type="checkbox"/> G Local government office | |

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> G Print | <input type="checkbox"/> G Electronic |
|----------------------------------|---------------------------------------|

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> G Seek an agent/distributor | <input type="checkbox"/> G Contact Canadian trade office abroad |
| <input type="checkbox"/> G Visit the market | <input type="checkbox"/> G Participate in a trade show abroad |
| <input type="checkbox"/> G Do more research | <input type="checkbox"/> G Nothing |
| <input type="checkbox"/> G Other: _____ | |

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries.

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> G Processor/manufacturer | <input type="checkbox"/> G Government |
| <input type="checkbox"/> G Trading house | <input type="checkbox"/> G Student/academia |
| <input type="checkbox"/> G Export service provider | <input type="checkbox"/> G Consultant |
| <input type="checkbox"/> G Industry/trade association | <input type="checkbox"/> G Other: _____ |

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> G Less than \$10 million | <input type="checkbox"/> G \$10 million to \$50 million |
| <input type="checkbox"/> G More than \$50 million | <input type="checkbox"/> G Not applicable |

Additional comments/suggestions for improvement:

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Gouvernement du Canada Government of Canada

Le marché du mobilier de bureau en Italie

mars 1997

*(Also available in English under the title,
The Bottled Water Market in Thailand)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n°. 38225)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada

DIRECTION DE L'APPUI AUX MARCHÉS (TCM)

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

125, PROMENADE SUSSEX, OTTAWA K1A 0G2

TÉLÉCOPIEUR : (613) 943-1103

COURRIER ÉLECTRONIQUE : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DU MOBILIER DE BUREAU EN ITALIE



Équipe Canada inc. • Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

L'Italie est le deuxième plus grand fabricant de mobilier en bureau d'Europe (16,3 % de la production européenne). Ses principaux concurrents sont l'Allemagne (37,8 %), suivie par la France (12,8 %) et par le Royaume-Uni (11 %). En 1995, la valeur du marché italien était estimée à environ 2 milliards de dollars canadiens.

Après avoir traversé deux années de crise, le marché italien du mobilier de bureau présente des signes de reprise : la baisse générale de 25 % enregistrée entre 1992 et 1994 a été suivie d'une augmentation de 0,8 % en 1995.

Les exportations italiennes de mobilier de bureau se sont chiffrées à 790 millions de dollars canadiens en 1995, soit une augmentation de 20 %, et les importations, à 55 millions, ce qui représente 4 % de toutes les importations. Les autres pays européens sont la principale destination des exportations italiennes de mobilier de bureau; reçoivent 53 % de ces exportations. Les principaux importateurs sont la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Suisse. De nouveaux marchés apparaissent dans les pays d'Europe de l'est, à Singapour et au Moyen-Orient. L'Allemagne est la principale source d'importation sur le marché italien, en étant à l'origine de 40 % de toutes les importations.

Malgré la forte capacité d'approvisionnement local en Italie, il existe des possibilités pour les exportations canadiennes, en raison des faits suivants :

- ! la transition en cours d'un marché de fabrication à une économie de services;
- ! la demande accrue de mobilier ergonomique (appuyée par des règlements plus stricts de sécurité au travail); et
- ! l'adoption rapide de la bureautique.

L'Italie, comme la plupart des autres pays européens, a mis du temps pour adopter la technologie de bureautique au travail, mais au cours des deux ou trois dernières années, on a assisté à une explosion des ventes d'ordinateurs et de réseaux, soit une augmentation de 24 % en 1996. Ces forces créent de nouveaux clients et incitent les

bureaux établis à renouveler leur mobilier pour entrer dans l'ère de l'informatique. Les fabricants canadiens de mobilier de bureau ayant des produits axés spécialement sur la bureautique ont un créneau à saisir. Toutefois, il est nécessaire d'agir vite, car les principaux fabricants italiens sont en train de faire de grands investissements dans une nouvelle capacité de production afin de répondre aux besoins du marché en évolution, et réinvestissent environ de 6 à 7 % de leur chiffre d'affaires dans une technologie innovatrice de conception et de fabrication de produits.

La moitié des fabricants italiens de mobilier de bureau sont de petites et moyennes entreprises qui ont un chiffre d'affaires de 1 à 5 millions de dollars canadiens, 40 % ont un chiffre d'affaires de 5 à 50 millions de dollars canadiens et les autres 10 % restants, un chiffre d'affaires de 50 à plus de 200 millions de dollars canadiens.

Les principaux acheteurs de mobilier de bureau sont de petites et moyennes entreprises (40 à 45 %), puis les grandes industries (de 15 à 20 %), les banques et les compagnies d'assurance (20 %) et le secteur public (20 %).

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

La meilleure stratégie pour s'implanter sur le marché italien est de nommer un représentant local, touchant des commissions ou engagé dans le cadre d'un accord de distribution exclusif. Ce représentant local devrait disposer d'un réseau de commercialisation bien développé. L'établissement de contacts et une présence locale revêtent aussi de l'importance dans le milieu réglementaire et commercial italien, qui peut se révéler complexe et difficile.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

On ne perçoit pas de droits sur les marchandises ne provenant pas de l'Union européenne (UE) lorsque des droits ont été payés initialement sur ces marchandises à leur entrée dans un autre pays de l'UE.

Le montant imposable est la valeur marchande déterminée d'après les règlements de l'UE. Dans la pratique, il correspond au prix indiqué sur la facture de l'exportateur étranger. Le droit comprend un tarif de 2,2 % pour le mobilier en métal et en bois (tables, classeurs et chaises). Une TVA de 19 % est aussi imposée sur la valeur marchande et sur le droit à l'importation du pays importateur de l'UE.

Normes, certificats ou enregistrements locaux requis

Pour dédouaner des marchandises, l'importateur doit présenter la déclaration d'importation et une facture fournie par l'exportateur étranger qui indique que le prix est exact. Quand cela est nécessaire, il faut aussi soumettre la licence d'importation.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Tableau 1. Foires commerciales

Événement/Lieu	Organisateur
E.I.M.U. Exposition internationale du mobilier de bureau Champ de foires de Milan, Milan, Italie Biennale	COSMIT Corso Magenta 96 20123 Milan, Italie Téléphone : (39-2) 485.921 Télécopieur : (39-2) 481.2025
Exposition internationale de meubles Champ de foires de Milan, Milan, Italie Annuelle	COSMIT (comme ci-dessus)

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

ASSUFFICIO

(Association italienne de fabricants de meubles
et de mobilier de bureau)
Viale Sarca 183
20126 Milan, Italie
Téléphone : (39-2) 661.45.252
Télécopieur : (39-2) 661.45.217

UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione

(Bureau national italien des normes)
Via Battistotti Sassi 11/B
20133 Milan, Italie
Téléphone : (39-2) 7010.5955
Télécopieur : (39-2) 7010.6106

Contacts du gouvernement canadien

Ambassade du Canada
Via G.B. De Rossi 27
00161 Rome, Italie
Téléphone : (39-6) 44598.1
Télécopieur : (39-6) 44598.754

Consulat général du Canada
Via Vittor Pisani 19
220124 Milan, Italie
Téléphone : (39-2) 6758.1
Télécopieur : (39-2) 6758.3900

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
(TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopieur : (613) 943-8820

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction de l'Europe du Sud (RES)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-5263
Télécopieur : (613) 995-8783

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> FaxLink de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Site www du gouvernement |
| <input type="checkbox"/> Service de renseignements de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |
| <input type="checkbox"/> Bureau régional du gouvernement | |

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- | | |
|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Imprimé | <input type="checkbox"/> Version électronique |
|----------------------------------|---|

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Chercher un agent/distributeur | <input type="checkbox"/> Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Visiter le marché | <input type="checkbox"/> Participer à un salon commercial à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Faire plus de recherche | <input type="checkbox"/> GRien |
| <input type="checkbox"/> Autre : _____ | |

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Fabrication/transformation | <input type="checkbox"/> Organisme gouvernemental |
| <input type="checkbox"/> Maison de commerce | <input type="checkbox"/> Étudiant/université |
| <input type="checkbox"/> Fournisseur de services d'exportation | <input type="checkbox"/> Consultant |
| <input type="checkbox"/> Association industrielle/commerciale | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Moins de 10 millions | <input type="checkbox"/> De 10 millions à 50 millions |
| <input type="checkbox"/> Plus de 50 millions | <input type="checkbox"/> Sans objet |

Autres commentaires/suggestions : _____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____